RENCONTRES AVEC CES HOMMES DU VIN QU'ON APPELLE LES **FLYING WINEMAKERS**

Ils sont œnologues ou autodidactes pour certains, originaires de Bordeaux ou d'ailleurs ; ils sont connus en France et dans le monde entier et exercent leur savoir-faire dans de prestigieux domaines. Certains les appellent les« flying winemakers », eux préfèrent qu'on les désigne comme « consultant » ou « œnologue-conseil ». Nous sommes allés à leur rencontre.

Par Valérie Massot-Germe

Hubert de Boüard

« Ma plus belle émotion du vin : la première fois que j'ai dégusté au milieu des années 70 un Château Cheval Blanc 1947, mon millésime. Un vin mythique ! »

Michel Rolland

"My most beautiful emotion in wine: the first time I tasted in the middle of the 70s a Château Cheval Blanc 1947, my vintage. A mythical wine!"

Michel Rolland

Michel Rolland à Bordeaux est sans doute le plus connu d'entre eux. 2017 sera sa 45e vendange et avec sept collaborateurs, il conseille aujourd'hui plus de 200 propriétés dans 14 pays. Michel Rolland est né dans les vignes de Pomerol et choisi très vite de s'occuper du vignoble familial tout en poursuivant des études d'œnologie. Mais le laboratoire ne le passionne pas, il aime aller voir les gens et marcher dans les vignes. Son maître à penser est alors Emile Peynaud, l'inventeur du métier d'œnologue-conseil à la fin des années 60.

Une autre rencontre importante, celle de Zelman Long, un œnologue californien avec qui Michel Rolland va commencer à collaborer pour une maison du groupe Moët & Chandon en Sonoma en 1987 et qui va marquer ses débuts à l'international. Puis ce sera l'Argentine en 1988 avec les vignobles de la famille Etchart ; l'Italie et l'Espagne dans les années 90. Michel Rolland aura été conseil dans 21 pays même si sans doute, ses plus grandes références resteront attachées à sa région d'origine, comme les châteaux l'Evangile, Pavie, Lascombes, Léoville Poyferré, Pontet-Canet, Phélan Ségur, Figeac, La Conseillante, Pape Clément, ou encore Fombrauges, Faugères et Dassault.

Michel Rolland

Lorsque l'on demande à Michel Rolland de décrire les qualités propres à son métier, il évoque d'abord l'amour du vin, des gens et des voyages et la curiosité qu'il faut avoir même après plus de 40 ans de pratique. Il ajoute aussi une certaine humilité dès lors que, et notamment en France, le consultant n'apparaît pas toujours ; Michel s'interdit de publier la liste des propriétés pour lesquelles il travaille.

Mais le métier est difficile : lors de son dernier déplacement en Bulgarie, il a dégusté 250 fois en deux jours pour assembler un vin dont la production dépasse les 1,5 millions de bouteilles, « on est parfois des stakhanovistes de la dégustation et il faut savoir suivre le rythme ». Et lorsque Michel qualifie sa vie de « routinière », on a peine à le croire ! Il est six mois par an à l'étranger entre l'Amérique du Sud, les Etats-Unis et les autres pays dans lesquels il opère mais les périodes sont toujours les mêmes : au moment des vendanges et des vinifications, de la gestion des nouvelles récoltes et des assemblages.

THOSE CALLED THE "FLYING WINEMAKERS"

They are trained enologists or self-taught for some, they come from Bordeaux or elsewhere. They are known in France and all over the world and apply their know-how in prestigious estates. They are often called "flying winemakers"; they prefer "consultant" or "consulting enologist". We wanted to meet them.

By Valérie Massot-Germe

Michel Rolland in Bordeaux is probably the most famous of them. 2017 will be his 45th harvest, and with his staff he consults for over 200 estates in 14 countries. Michel Rolland was born in the vineyard of Pomerol and soon chose to take care of the family vineyard while studying enology. But he did not like working in a laboratory, he preferred to meet people and walk in the vineyard. His thought leader then was Emile Peynaud who created the profession of consulting enologist in the late 60s.

Another important encounter was with Zelman Long, a Californian enologist who Michel Rolland started working with for an estate of the Moët&Chandon group in Sonoma in 1987 and that was the first steps into his international career. Then Argentina in 1988 with the Etchart family vineyards; Italy and Spain in the 90s. In total Michel Rolland has consulted for 21 countries although, undoubtedly, his greatest references are related to his region of origin like L'Evangile, Pavie, Lascombes, Léoville Poyferré, Pontet-Canet, Phélan Ségur, Figeac, La Conseillante, Pape Clément, or Fombrauges, Faugères and Dassault.

When he is asked to describe the qualities special to his profession, Michel Rolland states the love for the wine, the people, for traveling, and the curiosity needed even after 40 years of practicing. He also adds a kind of humility as, especially in France, the name of the consultant does not always appear. Michel refuses to publish the list of domains he works for.

But the job is difficult. When he last went to Bulgary he tasted 250 times in two days to blend a wine produced by more than 1.5 million bottles. "We sometimes are Stakhanovists of the degustation and it is hard to follow us". And when Michel says his life is a routine, it is hard to believe! He travels abroad 6 months a year in South America, the United States and other countries where he works, but always at the same periods, for the harvest and the vinifications, to manage new crops and for blending.

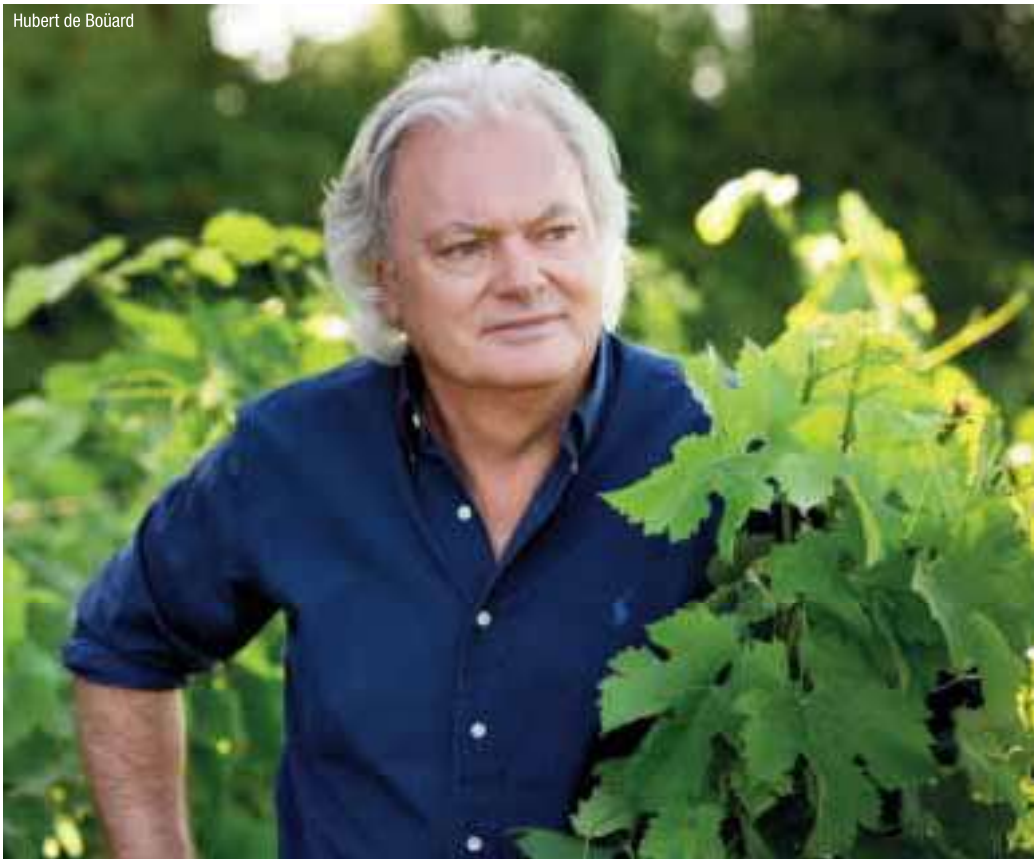
« Il faut être passionné »

« C'est un métier à la fois basé sur des connaissances, des observations mais aussi une écoute des autres, des terroirs, une humilité par rapport aux lieux que l'on découvre et aux conditions que l'on ne maîtrise pas toujours. C'est une remise en cause de soi permanente et le devoir d'aider à mettre en valeur la vigne, le terroir, les raisins et ensuite les vins tout en respectant les biotopes et en préservant les écosystèmes. C'est aussi savoir s'effacer derrière le vin et la propriété que l'on conseille, pour la révéler à elle-même. »

— *Hubert de Boüard*

***"A consultant has to be enthusiast**. It is a profession both based on knowledge, observation, but also on listening to the others, the terroirs, a humility in front of places we discover and conditions that we do not always control. It is a permanent questioning and the duty to help enhance the vineyard, the terroir, the grapes and then the wines, while respecting the biotopes and preserving the ecosystems. It also means being able to fade behind the wine and the estate we consult, in order to let it bloom by itself."*

Hubert de Boüard


Hubert de Boüard

Hubert de Boüard a été un « élève » de Michel Rolland à ses débuts. Œnologue de formation, Hubert de Boüard est devenu consultant en 2001 lorsque le propriétaire du Château Clos des Jacobins lui a demandé d'intervenir comme conseil sur sa propriété voisine d'Angélus, son domaine familial. Il n'est pas un « flying winemaker » – un terme qu'il trouve trop réducteur – mais un vigneron et un œnologue à l'écoute des sols, des vignes et des équipes. Si l'expertise scientifique est essentielle dans ce métier, il faut avant tout être proche de la terre, de la nature et des hommes dans sa connaissance et son observation, et savoir faire preuve de bon sens.

Et à la question de savoir ce qui fait sa renommée, il répond que c'est à ses clients qu'il faut le demander tout en insistant sur ses réussites dans ses propriétés familiales (Angélus à Saint-Emilion, la Fleur de Boüard à Lalande de Pomerol, Château de Francs dans les Côtes de Francs ou Klein Constancia en Afrique du Sud) et les succès rencontrés par celles qu'il conseille avec Philippe Numes, son associé, et son équipe de six collaborateurs.

Hubert de Boüard collabore aujourd'hui avec plus de 80 domaines, la plupart à Bordeaux mais aussi en Côtes de Provence, en Espagne, au Portugal, en Suisse, au Liban et en Afrique du Sud. Il accueille aussi chaque année de nombreux étudiants venus du monde entier auxquels il transmet ses savoirs et sa passion tout en les associant aux expérimentations et recherches qu'il mène avec son équipe à La Fleur de Boüard et dans ses chais.

In the beginning Hubert de Boüard has been a follower of Michel Rolland. Trained enologist Hubert de Boüard turned consultant in 2001 when the owner of Château Clos des Jacobins asked him to give advice on his estate near Angelus, his family estate. He is not a flying winemaker—a word he thinks too simplistic—but a wine grower and an enologist who listens to the soils, the vines and the teams. Although scientific expertise is inevitable in this profession he thinks it is necessary to be close to the earth, nature and men in his knowledge and observation, and to show common sense.

And when asked why he is famous, he says his customers should answer while stressing on his success in his family estates (Angélus in Saint-Emilion, La Fleur de Boüard in Lalande de Pomerol, Château de Francs in the Côtes de Francs appellation or Klein Constancia in South Africa) and the successes in the estates he follows with his associate Philippe Numes and his six cooperators.

Currently Hubert de Boüard works with over 80 estates, most in Bordeaux but also in Côtes de Provence, Spain, Portugal, Switzerland, Lebanon and South Africa. Every year he also welcomes many students from the world over who he shares his knowledge and passion with, while associating them to his experiences and research he undertakes with his team at La Fleur de Boüard and in his cellars.

Another career, Stéphane Derenoncourt. Native from the north of France Stéphane arrived in Bordeaux as a young winery worker and trained in the field. Fifteen years—and some successful wines in the 90s—later, he created Vignerons Consultants in

Autre parcours, celui de Stéphane Derenoncourt. Originaire du nord de la France, Stéphane arrive dans le Bordelais comme jeune ouvrier vinicole et il se forme sur le terrain. Quinze ans plus tard et après avoir « créé » quelques vins à succès au milieu des années 90, il monte en 1999 sa structure : les Vignerons Consultants avec un credo, celui de porter un regard global sur la production et de chercher « l'expression des lieux et des terroirs » plutôt que celle d'un style. Il se qualifie de « cuisinier » dès lors qu'il porte une attention particulière à la matière première que sont les sols et le vignoble. Stéphane Derenoncourt n'est pas œnologue, ce qui lui a permis d'agir avec plus de « liberté de création » mais ses trois associés Julien Lavenu, Frédéric Massie et Simon Blanchard le sont au sein de l'entité Derenoncourt Consultants créée en 2010. Et tous les quatre avec leurs douze collaborateurs conseillent aujourd'hui 115 domaines – 93 en France et 22 dans le monde – dans des pays comme les Etats-Unis (Californie), le Mexique, le Liban, la Turquie, l'Ukraine, la Grèce ou le Portugal, avec une prédilection pour les grands sols de calcaire.

Leur méthode de travail est identique sur chacune de leur intervention : définir une parfaite gestion des sols et une cartographie très fine du vignoble, proposer un protocole de vinification adapté au style des raisins ramassés et mettre en place un suivi précis de dégustations tout au long des phases de vinification et d'élevage et avant la mise en bouteille.

Comme Michel Rolland, Stéphane insiste sur l'importance de la relation humaine dans ce travail de consultant. Il ne peut y avoir de réussite sans une parfaite compatibilité entre les équipes et il y fait très attention lorsqu'il répartit les missions entre ses collaborateurs.

Olivier Bernard, gérant du Domaine de Chevalier, travaille avec Stéphane Derenoncourt depuis 2002 ; une collaboration qui a débuté autour des travaux développés à l'époque par Stéphane sur les vins rouges élevés sur lie. Il lui reconnaît une grande simplicité et sa passion du vignoble, et insiste sur l'importance du regard extérieur que Stéphane lui apporte et des questionnements qui en découlent. Chaque millésime est « une nouvelle page d'écriture pour laquelle il faut être accompagné, le 2016 à Bordeaux en est un exemple » !

Michel Rolland, Hubert de Boüard, Stéphane de Renoncourt, mais aussi Kyriakos Kynigopoulos en Bourgogne (voir notre interview), Stéphane Toutoundji, Olivier Dauga, Alain Raynaud à Bordeaux, ou encore Jean-Luc Colombo dans la vallée du Rhône… nous aurons le plaisir de suivre certains d'entre eux dans des vignobles qu'ils affectionnent particulièrement et de partager avec vous un peu de leur carnet de route dans nos prochains numéros.

1999 with one motto, keep an overall look over the production and seek "the expression of the places and the terroirs" rather than a style. He describes himself as a cook as he pays particular attention to the raw material, i.e. the soils and the vineyard. Stéphane Derenoncourt is not an enologist which gives him more creative freedom, but his three associates of Derenoncourt Consultants established in 2010 Julien Lavenu, Frédéric Massie and Simon Blanchard are. And all four with their twelve cooperators consult for 115 estates—93 in France and 22 abroad—in countries like the United States (California), Mexico, Lebanon, Turkey, Ukraine, Greece or Portugal, with a preference for great limestone soils.

Their working method is the same each time: they define a perfect management of the soils and a precise mapping of the vineyard, they propose a vinification process adapted to the style of the grapes harvested and they implement a precise follow-up of the tastings all along the vinification and elevage stages and before bottling.

Just like Michel Rolland, Stéphane stresses on the importance of human relationship in consulting. There is no success without a perfect compatibility of the teams and he is extremely careful when he allocates the missions to his cooperators.

Olivier Bernard, manager of Domaine de Chevalier, has been working with Stéphane Derenoncourt since 2002; a collaboration that started with researches Stéphane was then developing on red wines aged on the lees. He recognizes he is very simple and has a great passion for the vineyard, and stresses on the importance of the exterior look Stéphane has and the questioning it results in. Every vintage "is a new page for which one has to be supported, 2016 in Bordeaux is an example of this!".

Michel Rolland, Hubert de Boüard, Stéphane Derenoncourt, but also Kyriakos Kynigopoulos in Burgundy (see our interview), Stéphane Toutoundji, Olivier Dauga, Alain Raynaud, or Jean-Luc Colombo in the Rhone Valley ... we will be glad to follow some of them in vineyards they especially like and share part of their road book in the next issues with you.

> « Je m'attache avant tout à exprimer le caractère et l'identité de cette matière vivante que sont les plants de vigne, le sol qui les porte, le climat qui les baigne et l'homme qui les travaille. »
>
> *Stéphane Derenoncourt*

> *"Above all I focus on expressing the character and identity of the living material: the vine stocks, their soil, the climate and the men."*
>
> *Stéphane Derenoncourt*

Stéphane Derenoncourt

COUP DE PROJECTEUR SUR
KYRIAKOS KYNIGOPOULOS

Kyriakos Kynigopoulos conseille 200 propriétés en Bourgogne et dans 22 pays. Comme par exemple les Domaines E. Sauzet, Leflaive, Henri Boillot, Fontaine Gagnard en blanc… et les Domaines JL Trapet, Perrot Minot, F. Magnien en rouge.

Kyriakos Kynigopoulos consults for 200 estates in Burgundy and in 22 countries, like the wineries E. Sauzet, Leflaive, Henri Boillot, Fontaine Gagnard for the whites … and JL Trapet, Perrot Minot, F. Magnien for the reds.

Pourriez-vous nous décrire votre métier ?

Can you describe your profession?

Mon métier est celui de l'œnologue conseil. J'accompagne mes clients vignerons dans l'élaboration de leurs vins. Mon travail commence quelques semaines avant les vendanges et il se poursuit tout au long de l'année en différentes étapes : le suivi de maturité, la vinification, l'élevage, le collage, la filtration et la mise en bouteilles. Ce suivi est à la fois analytique et gustatif avec des dégustations aussi bien dans les caves du domaine qu'en salle de dégustation au laboratoire. A chaque rencontre, je formule des propositions qui me semblent pertinentes pour améliorer la qualité.

I am a consulting enologist. I support my customers wine growers in the crafting of their wines. My work starts a few weeks before the harvest and continues all year long at different stages: the follow-up of the maturity, the vinification, the elevage, the fining, the filtering and the bottling. This follow-up is both analytic and gustatory with tastings in the cellars at the estates and in the laboratory. At each encounter I make propositions that seem relevant to me to improve the quality.

Quand avez-vous commencé et comment devient-on « flying winemaker » ?

When did you start and how does a consultant become a "flying winemaker"?

J'ai réalisé ma première mission en janvier 1995 en Californie. Il fallait sauver une récolte de Chardonnay. Tout est rentré dans l'ordre et ça a fait grand bruit à Nappa ! Cet épisode coïncidait aussi à l'époque (novembre 1994) avec ma nomination comme « Homme de l'Année » par la RVF dans la catégorie œnologue, une reconnaissance de mon travail de fond pour les vins en Bourgogne qui m'a même valu le titre d'« homme providentiel ». J'ai eu ensuite de très nombreuses demandes de domaines dans différents pays. Aujourd'hui, et avec du recul, je dirais qu'on devient « flying winemaker » quand on a déjà fait ses preuves dans son pays !

I completed my first mission in January 1995 in California. I had to save a crop of Chardonnay. Everything came under control again and it made the buzz in Napa! At the same period (November 1994) I had been nominated Man of the Year by Revue des Vins de France in the enologist category, a reco-

gnition of my background work for the Burgundy wines which even earnt me the title of "man of Providence". After that I had many demands from estates in various countries. Now, in hindsight, I would say that you become a flying winemaker when you succeed in your own country first!

Le terme de « flying winemakers » vous semble-t-il adapté, sinon comment qualifieriez-vous votre métier ?

To you, does the term 'flying winemaker' suit, or how would you define your profession?

Pour la partie voyages et déplacements, je trouve ce terme 100 % exact ! Il faut avoir vraiment envie de passer une grande partie de sa vie à l'étranger, dans les avions et dans les hôtels. Il faut aussi être capable de prendre sept avions en trois semaines et parler quatre langues ! Mais il y a surtout de la magie dans ce métier. D'abord le contact avec tous ces femmes et ces hommes qui année après année deviennent vos amis et qui vous écoutent avec passion. Vous découvrez aussi des paysages qui sont toujours magnifiques, et enfin vous avez parfois la chance de créer un nouveau vignoble et vous le voyez naître, grandir, et ça devient une partie de vous.

With regards to the travels, it is 100% right! You really have to be willing to spend a great part of your time abroad, in planes and hotels. You also have to be able to take seven planes in a week and speak four languages! But above all this job is full of magic. First the contact with all these women and men who become your friends year after year and who listen to you enthusiastically. You also discover landscapes that are always beautiful, and at last you sometimes have the opportunity to create a new vineyard and you can see it grow, develop and become part of you.

Quelle est la spécificité de votre métier comparé à celui d'œnologue ?

What is the difference of your job with an enologist?

Le métier de « flying winemakers » est sans doute plus exigeant en connaissances et en capacité de mémoire et de décisions. Quand vous êtes œnologue-conseil dans un vignoble, vous vous imprégnez des cépages et des méthodes de la région. Quand vous êtes « flying winemakers », vous êtes beaucoup plus « cosmopolite » ! Vous devez faire preuve d'une énorme capacité de mémoire pour stocker et analyser les éléments de chaque rencontre. Souvent vous êtes aussi obligé de prendre quelques décisions techniques et attention, là vous n'avez pas droit à l'erreur car vos conseils peuvent impacter la réputation et l'équilibre financier de votre client.

Being a flying winemaker probably is more demanding in terms of knowledge and the ability to remember and make decisions. When you are a consulting enologist in a vineyard, you have to plunge into the grape varieties and methods of the region. When you are a flying winemaker you are much more 'cosmopolitan'! You must have an excellent memory capacity to remember and analyze the elements of each encounter. You often have to take technical decisions too and, careful, you have no margin for error as your advices can influence the reputation and financial balance of your customer.

Qu'est-ce qui fait votre « renommée » ?

What makes you famous?

La renommée vient avec le temps et surtout avec le succès à la fois commercial et médiatique pour certains pays de vos clients. Quand vous êtes capable de « bousculer une région », de « chasser les vieux démons » ou de « les faire progresser malgré eux » comme un grand journaliste du vin l'a écrit pour la Bourgogne, votre renommée est faite. J'ai sans doute apporté une nouvelle approche dans la vinification des vins rouges en Bourgogne et « réveillé » d'anciennes méthodes un peu oubliées pour l'élevage des vins blancs.

Fame comes with time and above all with the commercial and media success for some countries of your customers. When you are able to "shake up a region", to "chase the demons" or "make them progress despite themselves" just like a a great journalist said about the Burgundy wines, your reputation is known all over. I probably provided a new approach for the vinification of red wines in Burgundy and 'awakened' old methods that had been somewhat forgotten for the elevage of white wines.

Comment choisissez-vous les domaines avec lesquels vous allez travailler ?

How do you select the estates you are going to work with?

Habituellement, ce sont eux qui me contactent parce qu'ils ont découvert mon travail en Bourgogne. Mon ancrage bourguignon est très important, les gens me connaissent pour ma fine expertise du Chardonnay et du Pinot Noir. Mais au-delà des cépages, c'est surtout mon approche « terroir » qui aujourd'hui me différencie. Mon choix de travailler pour une propriété est basé surtout sur l'affinité et la complicité avec les personnes, que je vais ressentir dès la première visite. Il faut aussi que nos objectifs soient communs et qu'on me donne les moyens pour faire réussir le domaine.

Usually they get in touch with me because they heard of my work in Burgundy. Being based in Burgundy is very important, people know me for my expertise in Chardonnay and Pinot Noir. But beyond the grape varieties, it mainly is my 'terroir' approach that makes my difference today. My choosing an estate is first based on the affinity and complicity with the persons, which I feel from the first visit. We also need to have common objectives and I must be given the means to make the estate succeed.